Les outils du métier

Assurez longue vie aux carrelages

Tant vous et votre client connaissez la valeur et la commodité du carrelage de céramique ou de pierre. Durable, facile à entretenir et à nettoyer, le carrelage n'est pas si facile à installer, ce matériau s'avérant dispendieux et ne pardonnant pas.

Lorsque les carreaux de céramique ou de pierre friables sont retenus au support, ils peuvent bouger, comme tout plancher est appelé à le faire, se dilatant et se rétractant avec les changements de la température. Les nervures entrecroisées de la natte d'étanchéité Schluter®-DITRA neutralisent ces tensions et éliminent la principale cause de fissuration.

« DITRA est une membrane de polyéthylène facile à couper, écologique et qui ne pourrit pas », explique Bert Green, directeur des ventes chez Centura Floor & Wall Fashions, qui distribue Schluter-DITRA. « La membrane s'installe en moins de temps qu'il n'en faut pour installer une sous-couche. Un seul point à ne pas oublier : lorsque vous posez des carreaux sur DITRA, vous devez utiliser un mortier à pose simplifiée non modifié. »

DITRA procure une étanchéité fiable dans les endroits où les fuites accidentelles (d'un robinet ou d'un tuyau, par exemple) peuvent survenir. Elle agit comme une barrière, empêchant l'humidité de pénétrer jusqu'au support, ce qui entrainerait la prolifération de moisissure et la pourriture du bois.

Plus légère et plus mince que le contreplaqué, DITRA permet au support de respirer. « Les nervures entrecroisées permettent à l'humidité de s'échapper, note Bert Green, ce qui s'avère important lorsque le revêtement est posé sur du gypse frais, des cueillies de mortier, du béton frais ou sujet à la migration de l'humidité ».

Créée il y a plus de 17 ans, DITRA s'est bâti une réputation en tant que sous-couche idéale pour les revêtements de céramique et de pierre. « Plus de 100 millions de pieds carrés de DITRA ont été installés de par le monde, note Bert Green. Les gens qui l'adoptent ne retournent jamais en arrière. »

Vous pouvez visionner la vidéo d'installation Schluter®-DITRA ou téléchargez le manuel d'installation du site www.schluter.com (section Produits).

Vous pourriez gagner cette trousse de scie va-et-vient à mouvement orbital Milwaukee Super Sawzall® d'une valeur de 299,99 $!

Plus d'information à l'endos.

- ✓ puissant Moteur Milwaukee 13 ampères
- ✓ mouvement orbital pour une coupe plus rapide
- ✓ embrayage exclusif qui protège les engrenages
- ✓ course de 1-1/4 po, 0-3000 c/min, coupe rapide
- ✓ détente à vitesse variable pour un meilleur contrôle
- ✓ mécanisme équilibré pour une opération en douceur
- ✓ robuste mécanisme de fixation de la lame en acier Quik-Lok^MC
- ✓ Comprend la scie, les lames et le coffret Super Sawzall®

1270-225

Intermède

Ted Reader – le King of the Q – a finalement embouteillé ses secrets! Vous pouvez maintenant déguster ses sauces, assaisonnements et huiles pour le barbecue à votre table. La gamme complète de ses produits est offerte à votre magasin Home ou à votre Centre de rénovation Home Hardware.

Huiles à griller à l'ail et à l'oignon, 350 ml 5870-122/131
Sauces Gourmet, à steak, à la bière, asiatique, piquante et épicée et à l'ananas, 350 ml 5870-300/319/328/337/346/355
Assaisonnements Cajun, Bonedust et à steak, 170 g 5870-471/480/499

CONSTRUIRE AVEC VOUS

**Qu'en pensez-vous? Faites-nous part de vos impressions.
Nous sommes à l'affût d'idées... Question au Pro à poser?
Un profil ou des articles à suggérer? Glissez-nous-en un mot.**

34 Henry Street West, St. Jacobs, Ontario N0B 2N0
À l'attention de : Joe Jacklin • contractorclub@homehardware.ca

Une scie alternative Milwaukee d'une valeur de 299 $ à gagner !

Nom _____
Adresse _____
_____
Ville _____ Prov _____
Code postal _____ Téléphone _____
Courriel _____
Nom de l'entreprise _____

1. Aucun achat nécessaire pour participer.
2. Vous pouvez déposer votre bulletin de participation dans les magasins Home Building Centres et les Centres de Rénovation Home Hardware participants ou le poster à: Concours Milwaukee, a/s Home Hardware Stores Limited, 34 Henry Street West, St. Jacobs, Ontario, N0B 2N0, attn: Joe Jacklin. Vous pouvez aussi envoyer votre bulletin par courriel à: **contractorclub@homehardware.ca**. Limite d'un bulletin par personne.
3. Les chances de gagner dépendent du nombre de bulletins reçus. Le prix doit être accepté tel que décerné. Aucun équivalent en espèces ne sera accordé. Les participants doivent répondre à une question réglementaire. Voir les renseignements détaillés dans les règlements du concours.
4. Le concours se termine le 15 juillet 2006.
5. Le concours est ouvert à toute personne résidant au Canada, à l'exception du Québec, et ayant atteint l'âge de la majorité dans sa province de résidence.
6. Pour obtenir les règlements complets du concours, faire parvenir une enveloppe adressée et affranchie à: Règlements du concours Milwaukee, a/s Home Hardware Stores Limited, 34 Henry Street West, St. Jacobs, Ontario, N0B 2N0, attn: Joe Jacklin.

SERVICE À TOUTE ÉPREUVE – SALON DES ENTREPRENEURS

Événements à venir

Dans une ville près de chez vous en 2006

Félicitations aux gagnants de notre concours Fein MultiMaster :

**M&B Carpentry de Dryden, ON
et
Leonard McPhee
de Schubenacadie, N.-É.**

Centre de Rénovation Home hardware

Gracieuseté de :

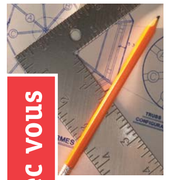
SERVICE À TOUTE ÉPREUVE – BULLETIN DES ENTREPRENEURS

CONSTRUIRE AVEC VOUS

VOL 5 Nº 2, 2006

Les avantages d'un contrat écrit

Construire avec vous



L'Association canadienne des constructeurs d'habitations a lancé il y a trois ans la campagne « Par écrit, s.v.p.! » pour les consommateurs afin de mettre un frein à l'industrie au noir. Selon un récent sondage de la Société canadienne d'hypothèque et de logement auprès des Canadiens qui ont l'intention de faire des rénovations, la campagne semble avoir atteint sa cible. « Nous avons demandé qui avait entendu parler de la campagne et bon nombre en savait quelque chose », confirme David Foster, directeur de projet de « Par écrit, s.v.p.! ». Non seulement connaissaient-ils le programme, mais l'information qu'ils ont retenue a changé leur façon de faire des affaires. « En moyenne, 50 % des consommateurs ont un contrat écrit, mais 80 % de ceux qui avaient lu notre matériel avaient signé un contrat », note David Foster.

Que cela signifie-t-il pour vous, le constructeur? Cela signifie que vos clients sont mieux informés et que si vous voulez demeurer concurrentiel, vous devez rester à la hauteur. Cela veut dire que vous devriez souscrire de l'assurance-responsabilité commerciale (pour plus d'information sur l'assurance, voir la chronique Votre affaire), payer des taxes et l'indemnisation des accidents du travail, obtenir des permis et préparer un devis détaillé du travail, quel que soit l'envergure des travaux.

Vous devez pouvoir communiquer aux clients potentiels la valeur d'un entrepreneur légitime. « La façon dont vous gérez vos affaires, la formation du personnel, l'obtention de permis de construction influencent le prix », note

suite à la page suivante

Restez honnête et honorable

profil

« Cela peut sembler dépassé, mais soyez honnête et honorable. Faites votre travail de façon efficace, respectez vos employés et vos clients... toutes choses simples, mais que nous perdons de vue dans la construction de temps à autre. » Voilà la philosophie de Tony Nutt, propriétaire de Build North Construction de Sudbury, une entreprise qui a commencé en « installant des portes » et qui a pris de l'expansion depuis 1985 pour atteindre un chiffre d'affaires annuel de 13 millions de dollars.

Build North est une entreprise de construction ICI, qui travaille surtout pour l'enseignement et le gouvernement dans la région de Sudbury, complétant son calendrier avec du travail d'assurance et de restauration après incendie. Tony a commencé l'entreprise avec son épouse Tracey il y a 21 ans, après avoir travaillé pour un entrepreneur pendant une dizaine d'années.

Menuisier de formation, Tony a su conserver la loyauté de ses clients et de ses employés. « Trois de nos employés célèbrent leur 20e anniversaire avec nous cette année », dit-il. Tracey et lui comptent

suite à la page suivante

Votre argent

Mises en chantier : l'Ouest l'emporte!

Les marchés en effervescence de l'Ouest ont catapulté les mises en chantier de la Colombie-Britannique en février qui ont dépassé les résultats de janvier de 22,6 %, tandis que les Prairies enregistraient une augmentation de 11,5 %. Dans le reste du pays, les chiffres étaient à la baisse : l'Ontario et les Provinces maritimes ont vu un recul de la nouvelle construction de 16,8 % et 15,1 % respectivement, tandis que le Québec atterrissait en douceur avec une baisse de 8,8 %.

Il ne s'agit pas nécessairement de mauvaises nouvelles. « Malgré la baisse, le nombre de mises en chantier en février demeure très élevé », explique l'économiste en chef du centre d'analyse du marché de la Société canadienne d'hypothèque et de logement, Bob Dugan. « Nous prévoyons un ralentissement modéré de l'activité au cours de 2006. Le prix des hypothèques augmentant avec celui des maisons et une modeste augmentation du taux hypothécaire, la demande va fléchir, tant pour le stock existant que pour les maisons neuves ».

À l'échelle nationale, les mises en chantier atteignaient 240 900 unités en février, en baisse par rapport aux 248 100 unités de janvier. Pour les deux premiers mois de 2006, le nombre de mises en chantier urbaines dépassait de 17,7 pour cent les chiffres de la période correspondante en 2005. Les maisons unifamiliales étaient en hausse de 21,9 pour cent, tandis que les logements multifamiliaux augmentaient de 14,0 pour cent par rapport à la période correspondante l'année dernière.

Source : Société canadienne d'hypothèque et de logement, www.cmhc-schl.gc.ca

Les avantages d'un contrat écrit - *suite...*

David Foster, qui voyage d'un bout à l'autre du pays pour donner des conférences sur le sujet. « Si vous n'expliquez pas cela au client, vous vous tirez dans le pied. L'entrepreneur au noir n'ira pas dire qu'il ne paie pas les taxes, les permis, l'indemnisation des accidents, l'assurance…Il n'ira pas dire que son prix ne comprend pas toutes ces choses », dit-il en souriant.

Au cours des trois dernières années, l'ACCH a recueilli des données intéressantes sur les attentes des Canadiens en matière de rénovations. Ils veulent tout d'abord de l'information. « Ils veulent connaître votre entreprise, comment vous la gérez et nous les invitons fortement à poser ces questions ».

La pièce maîtresse de la campagne est le site www.hiringacontractor.com qui est rempli de listes, de questions et de formulaires que les consommateurs sont invités à lire et à télécharger afin de s'assurer d'embaucher le bon entrepreneur.

Quel est le résultat de la campagne dans son ensemble, selon David Foster? « Nous mesurons le succès au fait que s'ils posent les bonnes questions aux bons entrepreneurs, ils les posent à tous les entrepreneurs. Des questions auxquelles certains d'entre eux ne peuvent répondre ».

Pour plus d'information sur la campagne Par écrit, s.v.p.!, visitez www.chba.ca ou communiquez avec votre association de constructeurs locale.

Restez honnête et honorable - suite...

bien marquer dignement l'événement : « Ce sera sans doute plus qu'une montre au logo Build North », nous rassure-t-il en souriant.

Le succès vient avec le temps et l'un des plus grands défis que Tony a dû relever est courant : « Ce n'est pas facile de travailler au chantier et de gérer votre affaire en même temps, explique-t-il. C'est difficile d'être charpentier et d'être le patron 12 à 14 heures par jour. J'ai fait cela pendant quelques années, jusqu'à ce que nous puissions embaucher de meilleurs employés, ce qui m'a permis de souffler un peu. Nos ventes sont passées de 300 000 $ en 1985 à 13 millions aujourd'hui, ce qui est impossible si vous continuez à cogner les clous vous-même ». Build North compte actuellement 12 travailleurs de la construction à temps plein et trois employés administratifs.

Selon Tony, le succès de son entreprise repose sur quelques facteurs : « Nous avions beaucoup d'appui lorsque je me suis lancé en affaires, j'avais quoi, 28 ans? Nous étions chanceux de compter sur des sous-traitants qui étaient en affaires depuis quelque temps déjà. Nous avons établi des relations avec les fournisseurs – le Centre de rénovation Evans Home Hardware nous a sans doute fourni 70 % de notre matériel depuis 21 ans. Nous continuons d'appuyer ceux qui nous ont donné un coup de main au début ».

Que lui réserve l'avenir? « Je suis très optimiste pour notre communauté. Nous avons les mines, la nouvelle école médicale, de nouvelles usines. Dans les deux prochaines semaines, nous soumissionnons sept projets. Je suis très optimiste en ce qui a trait à l'économie de notre communauté », souligne-t-il. De mieux en mieux, semblerait-il en effet.

Vous aimeriez voir votre profil ou celui d'une connaissance dans nos pages? Envoyez-nous un courriel à contractorclub@homehardware.ca ou écrivez-nous (adresse à la dernière page).

votre affaire

Assurance : pourquoi en avez-vous besoin? pourquoi vos hommes en veulent-il?

De nombreux entrepreneurs ne sont pas bien protégés, un risque que l'Association canadienne des constructeurs d'habitations met en lumière dans sa campagne « Par écrit, s.v.p.! ». L'ACCH avertit les propriétaires d'habitations des risques qu'ils prennent en embauchant un entrepreneur non assuré. Les risques sont aussi très grands pour l'entrepreneur : si vous ne possédez pas d'assurance-responsabilité commerciale, vous pourriez tout perdre.

Vous faites, par exemple, le revêtement d'une toiture. Une cloueuse glisse du toit et tombe sur la tête d'un voisin. Il vous accuse de négligence, vous poursuit et gagne sa cause. Sans assurance, vous pourriez y perdre votre entreprise et votre maison familiale.

Le régime d'assurance PIB est conçu spécifiquement pour les entrepreneurs et inclut les outils, les biens et la fraude des employés, de même que la responsabilité générale commerciale, qui vous protège contre les poursuites en cas de négligence. La question est si importante que la division d'installation de Home Hardware n'embauche que des entrepreneurs assurés.

L'assurance que vos employés recherchent est d'une autre nature : santé et dentaire. Le fait d'offrir ces avantages peut vous démarquer de vos compétiteurs dans l'embauche – et la rétention - de personnel qualifié.

PIB offre un régime abordable conçu pour l'entrepreneur à son compte ou la petite entreprise. Ce régime comprend les médicaments, les soins de la santé et les soins dentaires, co-assurés à hauteur de 80 %. Le régime verse une indemnité de 25 000 $ advenant le décès et une indemnité en cas de décès ou mutilation par accident de 50 000 $, que l'accident ait lieu au travail ou pas. Les bénéficiaires sont aussi protégés à l'étranger. Vous ne savez que trop bien à quel point il est difficile de garder un bon employé; des avantages de cette nature peuvent vous assurer leur loyauté et vous donner la stabilité qui vous permettra d'amener votre entreprise à un niveau supérieur.

Pour plus d'information, communiquez avec PIB au 1-800-265-6197

Assurance biens et responsabilité, demandez Heather Graham au poste 720

Assurance-santé et dentaire, demandez Margaret Schuiling au poste 235

Santé et sécurité

Une affiche pour tout

Les règlements de santé-sécurité au travail sont formels quant aux avertissements que vous devez donner des dangers potentiels sur les chantiers.

Les affiches de haute tension doivent stipuler « Danger - High Voltage » et « Danger - Haute Tension » en lettres d'au moins 50 mm (environ deux pouces) sur fond contrastant, noir sur blanc ou blanc sur rouge. Ces affiches doivent être placées en évidence à proximité de l'équipement électrique en question.

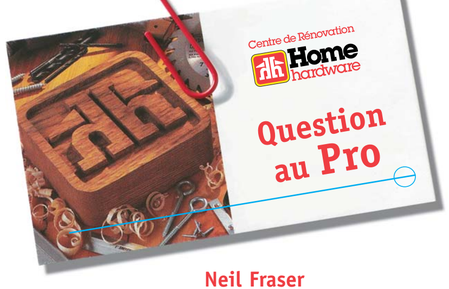
Lorsque vous travaillez avec de **l'équipement électrique sous tension**, dans le processus d'isolation et de verrouillage de l'équipement, vous devez prévoir un mécanisme de verrouillage et une affiche qui avertit les autres travailleurs de ne pas opérer ou déverrouiller l'équipement.

On doit remplacer toute étiquette sur les **matières dangereuses** illisible avec une affiche qui identifie le produit, donne de l'information sur le danger et indique aux travailleurs où trouver la fiche signalétique de sécurité du produit.

Lorsque les travailleurs peuvent être exposés à un **niveau de bruit** de plus de 87 dBA, des affiches doivent les avertir du danger, qu'il soit présent ou non à ce moment précis.

Les règlements de santé-sécurité prévoient aussi des affiches dans les zones de manutention, c'est-à-dire tout endroit où l'équipement de manutention peut occasionner un danger pour un individu, p. ex. la zone où le bois, les panneaux de gypse ou tout autre matériau sont chargés ou déchargés. On doit placer des affiches bien en vue et poster un employé à cet endroit pour diriger le trafic.

Pour plus d'information, visitez www.hrsdc.gc.ca



Neil Fraser

fabricant pour Canwell Distribution

Q : « J'ai commencé à installer du revêtement de bois préfini dans quelques projets. Avez-vous des conseils à me donner? »

R : « L'humidité est le grand ennemi du revêtement de bois, surtout le revêtement peint. On doit prévoir un espace derrière le revêtement pour permettre à l'air de circuler et d'ainsi évacuer l'humidité. Vous pouvez utiliser un produit appelé Home Slicker® de Benjamin Obdyke, un treillis d'un quart de pouce. Vous clouez à travers le treillis jusqu'aux montants. Que votre revêtement soit préfini comme notre produit ou non, pour ajouter à la durée du revêtement, il vous faut un espace d'air à l'arrière.

« Lorsque vous coupez les joints, ils doivent être coupés en angle. Le bois se dilate et se contracte avec les variations de température et la coupe en angle permet ce mouvement.

« Après la coupe, vous devez utiliser, pour nos produits préfinis, la peinture de retouche afin de ne pas exposer le bois nu aux éléments.

« Voilà sans doute les problèmes les plus courants, surtout l'espace d'air. Si vous ne suivez pas les directives du fabricant lors de l'installation, les garanties de peinture et de bois seront nulles et non avenues. Cela ajoute au coût sans doute, mais à long terme c'est une protection très abordable ».

Si vous avez des questions, adressez-les à contractorclub@homehardware.ca ou écrivez-nous (adresse à la dernière page)

SERVICE À TOUTE ÉPREUVE
BULLETIN DES ENTREPRENEURS

Prix concurrentiels, livraisons à temps et équipe de Vente-aux-pros qui s'y connaît, les Centres de Rénovation Home Hardware se sont engagés à Construire avec vous.
Et voilà! Tout votre bois!

Mises au point

Un camion qui travaille pour vous

Vous voulez créer votre propre camion ou, à tout le moins, la partie à l'arrière de la cabine que vous pouvez adapter à vos besoins d'affaires? Excellent! Il ne suffit pas cependant d'enlever la caisse d'une camionnette, puis de faire à votre guise. Il y a toutes sortes de normes et de règlements à respecter avant de transformer votre rêve en réalité.

Voilà pourquoi on recommande de faire affaire avec un installateur intermédiaire qui sait ce qu'il en retourne.

Ces entreprises partent d'un châssis ou d'un châssis-cabine et y ajoutent la carrosserie et l'équipement requis pour accomplir diverses tâches. Les fourgons grand volume, les dépanneuses, les basculeurs et les autobus scolaires sont autant d'exemples de leur travail.

Les fabricants comme Ford travaillent avec des installateurs intermédiaires afin de s'assurer que ces véhicules répondent aux normes du fabricant, de l'industrie et du gouvernement en matière de sécurité et de qualité. Vous êtes donc certain que ce véhicule modifié opérera de façon appropriée et que les modifications apportées par l'installateur ne limiteront pas la garantie du fabricant sur le châssis ou le châssis-cabine.

En vous procurant un véhicule d'un installateur approuvé par le fabricant, vous n'avez pas à vous demander quel moteur et quel châssis conviennent à la carrosserie que vous voulez. (Un châssis cabine Ford F-350 Super Duty 2006, par exemple, est offert avec trois combinaisons de moteurs et de transmissions, trois rapports de pont, quatre empattements, sans oublier une gamme de PNBV et de ressorts avant et arrière.)

Votre concessionnaire Ford Classe Affaires peut vous présenter les produits d'une trentaine d'installateurs et de carrossiers-constructeurs spécialisés canadiens approuvés par Ford. Passez donc le voir dès aujourd'hui et repartez avec le véhicule dont vous rêvez.

Ford
CLASSE
Affaires